

WOOD is our business

GOODFELLOW

THE WOOD SPECIALISTS

Our Priority Serving Our Customers Just-In-Time



Our Outstanding Products

- Douglas Fir and Hemlock **Timbers**
- **Goodlam** Laminated Beams and **L.V.L** Beams
- **Kiln Dried Lumber** Douglas Fir, Western Hemlock, Cedar, Pine, Spruce and Hardwoods - all Grades, Patterns and Sizes
- Pressure-Treated **CCA K33** or **Pyro-Guard** Fire Retardant Lumber and Plywood
- Pre-Stained **Olympic Machinecoat Siding System** for Cedar, Pine, **SmartSystem**, and **CertainTeed** Fibercement
- Domestic Flooring Products: **Bruce**, **Hartco**, **Bruce Laminate**, **Robbins**, **Mercier**, **Mistral**, and **Goodfellow Original**.
- Imported Flooring Products: **Goodfellow International Collection**, **Goodfellow Longstrip**, **Goodfloor Plus**, **Pollmeier**, and **Kronopol**

PANELS

- All types of **Plywood**
- **OSB**
- **Flakeboard**, **Columbia**, and **Panolam** Melamine
- **Hardwood**
- **Good Deck** Decking
- **Crezon** Sign and **MDO**
- **Superior**, **CanFibre** and **Ranger** Medium Density Fibreboard
- **Fibrex**
- **Duraflake** Fire Retardant Particleboard
- **Tafisa** and **Newpro** Particleboard
- **Pourform** Foundation Panels
- **AdvanTech** Flooring and Sheathing
- **Isobord** Strawboard
- **Huber** Aromatic Cedar
- **Sonopan** Acoustical Sheathing
- **Pionite** Decorative Laminates

SPECIALTY PRODUCTS

- **Ulay** and **Prolay** Underlayments
- **Armstrong** Ceiling Tile
- **Typar II** Housewrap
- **Typar** Gardening Material
- **Isolofoam**, **Atlas**, and **Thermo-Foil** Insulation Material
- **Roxul** Wool
- **Keystone** Steel and Wire
- **Kwikset** Door Knobs and Latches
- **Perma-Deck** Decking Boards
- **Stainless Steel** Nails and Screws
- **Stairframe** Staircase System



GOODFELLOW

THE WOOD SPECIALISTS

www.goodfellowinc.com
info@goodfellowinc.com

FINANCIAL HIGHLIGHTS

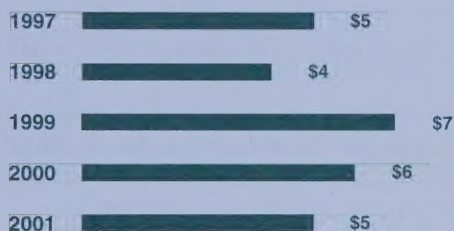
(in thousands of dollars except per share amounts)

Years ended August 31,

OPERATING RESULTS

	2001	2000	1999	1998	1997
Sales	\$453,348	\$442,513	\$386,994	\$335,696	\$288,572
Income before taxes and extraordinary item	\$7,475	\$9,100	\$10,689	\$6,704	\$8,385
Net income	\$4,647	\$5,733	\$6,627	\$4,157	\$5,157
- per share	\$1.11	\$1.37	\$1.60	\$1.01	\$1.30
Cash flow	\$6,156	\$7,459	\$7,903	\$5,284	\$6,288
- per share	\$1.47	\$1.78	\$1.91	\$1.29	\$1.58
Shareholders' equity	\$57,622	\$54,163	\$49,805	\$44,268	\$38,685
- per share	\$13.74	\$12.93	\$12.01	\$10.77	\$9.72
Market value - per share	\$8.85	\$9.95	\$11.15	\$6.75	\$10.00

NET INCOME (\$ Millions) (before extraordinary item)



MARKET VALUE PER SHARE

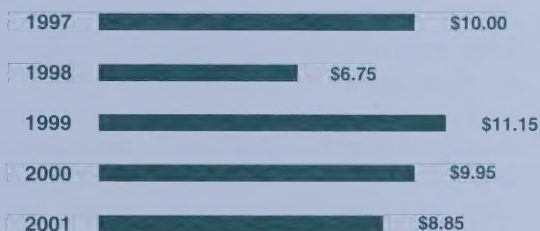


TABLE OF CONTENTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS	1
CHAIRMAN'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	2
PRESIDENT'S REPORT TO THE SHAREHOLDERS	3
MANAGEMENT'S DISCUSSION & ANALYSIS	4-7
FINANCIAL STATEMENTS	8-18
DIRECTORS & OFFICERS	19
DISTRIBUTION CENTERS AND SALES OFFICES	20



ANNUAL MEETING

The Annual Meeting of Shareholders will be held on December 19, 2001 at 10:00 a.m. in Salon 5 of Le Centre Sheraton Hotel, 1201 René Lévesque Blvd., Montreal, Quebec.

In retrospect the 2001 fiscal year ended stronger than I had anticipated when we first visualized prospects for the year's budget. From my vantage point I considered a recession as inevitable following the halcyon years of the late 1990s. As such our management team is to be congratulated for a job well executed, despite lower net income results than in 2000.

I see fiscal year 2002 yet more difficult as recession takes hold, especially after the jolt of the 11th of September when it became clear to North Americans that things had changed. The period of economic 'denial' had ended. Suddenly people not only realized the horror and tragedy that hit New York and Washington, but also saw what to me seemed obvious before, that the economy already was in recession. This recession is worldwide and is apt to deepen and to linger far longer than most economists think.

For Goodfellow Inc. it means to be prepared for very tough times and to take measures for high turbulence or very rough seas. It means reducing all expenses for a very disciplined way of life; to bring about all economies we can make without hurting the quality which we must always bring to all our activities. It means to retain a very strong financial condition and to only sell to clients where we know that we will be paid on normal terms. It means smart purchasing and living with tight but not restrictive inventories. It also means not losing sight of our goals; of staying cool and not panicking. If you are the best in your business with the lowest costs and a low debt level, you will always survive. The trick is to be there. Then if you have cash at the bottom of the cycle there will be investments to be made at the right price.

What is also needed is hard work, smart work and a constant morning reflection on 'how can we do yet better'. Don't just come to work!

Goodfellow is a young people company despite its long years of existence. We stand for quality and service in our clients' eyes. It is in difficult times that a great company truly shines – let's show that we are such a corporation. If we do all that we will retain happy shareholders.



Stephen Jarislowsky
Chairman of the Board
October 31, 2001

For the sixth consecutive year Goodfellow increased sales and finished the year at \$453 million or just over a 2.4% increase over last year. Our earnings per share fell from last year's \$1.37 to \$1.11.

The past year was an extremely challenging one as the winter and the first three fiscal quarters proved to be much tougher in many ways, than the previous year. General business conditions tended to deteriorate as the year wore on and we continued to adjust our cost base downward to react to the sluggish demand. This, combined with overall market price declines in almost all main product areas, presented a most difficult scenario.

The results achieved in the year, on the other hand, were encouraging because despite these conditions, increased energy costs, continued difficult times in Western Canada, particularly in B.C. and a continuation of the usual start-up problems in Seattle, we were able to generate profits.

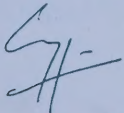
We achieved the positive results mainly because of a very serious dedication to cost control, more mechanisation, and a very significant reduction in our bad debt losses. Our product mix variance and diversity, aided by the usual strong effort to reduce inventory in the 4th quarter also contributed to the year's results. Our comparative margins were actually up and the \$52 million sales month in August was an excellent team performance.

The highlight of the year was the spectacular increase in our U.S. sales from \$72 million last year \$96 million this year, a 33% increase. This was partly as a result of our Seattle acquisition included on a full years basis but also growth in our U.S. sales in the Northeast and Central U.S. All this despite all the negative publicity on the U.S. – Canada lumber tariff war and the imposition of a 19.31% duty midway in August.

The outlook for 2001/2002 is a cloudy one given the events of September the 11th. We are seeing some weakness in all market areas. The watchword for 2001/02 will be to keep costs in line with what is expected to be a no-growth situation at best.

To start the year, our inventory cost base and overall level is in good shape, our order file is surprisingly strong, and our team is ready to face the obviously tougher times. The September 11th events change things, but the same challenges remain. We will be looking for improvements in our weaker market areas, we will be looking for product and market opportunities the downturn will create and we will maintain a vigilant hands-on management team to face whatever uncertainty that may come along.

The key to maintaining the sales and profit momentum is, of course, our sales, administrative, and production teams. We have some of the most outstanding people in the industry and Goodfellow is often looked to as the standard of excellence. I am proud of our dedicated team of people. Goodfellow has also benefited from the wise counsel of our Chairman, Stephen Jarislowsky and extend gratitude to all our other independent directors. We thank our shareholders for their continued support.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.
October 25, 2001

The Company reported net earnings of \$4.6 million or \$1.11 per share on sales of \$453 million compared to a profit of \$5.7 million, or \$1.37 per share on sales of \$443 million in the previous year.

The year's results were impacted by a slow down in business, falling prices in some lumber products, higher energy prices, difficulties in the western provinces and continued pressure on margins.

Revenues increased 2.4% or \$11 million over last year. U.S. sales increased \$24 million or 33%, however declines in domestic sales (\$11 million or 3%) and export business (\$1 million or 10%) offset the gain. Business expansion in the U.S. market reflected the full year's operations in the Seattle and Watertown NY facilities as well as business growth from our Manchester NH operations and expansion into the Central US market. Domestic sales were down mainly due to weakened demand from the manufacturing sector for hardwood lumber and by decreased market prices of this product. Export sales declines reflected the effects of a general economic slowdown.

Sales of flooring, industrial panels and building products remained strong over the year. Flooring revenues increased by 12 % over last year due to the Seattle facilities contribution and from increased sales to home center retailers in the Quebec market. Industrial panel product revenues increased by 5% mainly from market penetration in the Ontario and Central US. Flooring and panel product sales together represent over 54% of the total product sales. Building product revenues increased 11% as the housing market conditions remained favorable and from strong gains in ceiling tile sales and insulation products. Revenue from fir, cedar and pine was down marginally mainly because of lower demand for these products. Hardwood lumber sales were off 30% or \$17 million from last year because of weakened demand, both domestically and in the US, and from falling prices during the year. There was no substantial change in product mix this year other than a shift towards more flooring and less hardwood lumber sales.

Overall, sales in the Quebec region decreased 10% from last year. This occurred despite increased flooring and building product sales to the home center retailers in this market. A drop in revenues from the manufacturing segment of over 18% was caused by lower demand for fir, cedar, panel and hardwood lumber – the effects of a slowing economy. Similarly, sales in Quebec City were off by 6% and were impacted by a drop in the demand for hardwood lumber used by furniture manufacturers, many of which are dependent on US export business. The Atlantic Provinces revenues declined by 10% from last year as demand for treated lumber, pine and hardwood products weakened. The Ontario region business grew by 6% where revenues from the flooring and industrial panel products remained strong. Sales in the western provinces were disappointing with a flat performance and remain a challenge.

Overall margins decreased from 15% last year to 14.9%. Distribution margins were adversely affected by volatile prices of some products, competitive pressure and higher fuel costs affecting handling, manufacturing and transportation costs. Total gross profit of \$67 million represented a 1.6% increase over last year.

Total remanufacturing and distribution costs increased 3.1% over last year. Increased mechanization, lower labour costs and cost containment in other areas contributed to improved results in this area. Selling and administrative expenses increased by 6.5% reflecting the higher staff levels and increased business activities in the US during the year. Bad debt experience improved over last year a result of tighter credit and collection activities.

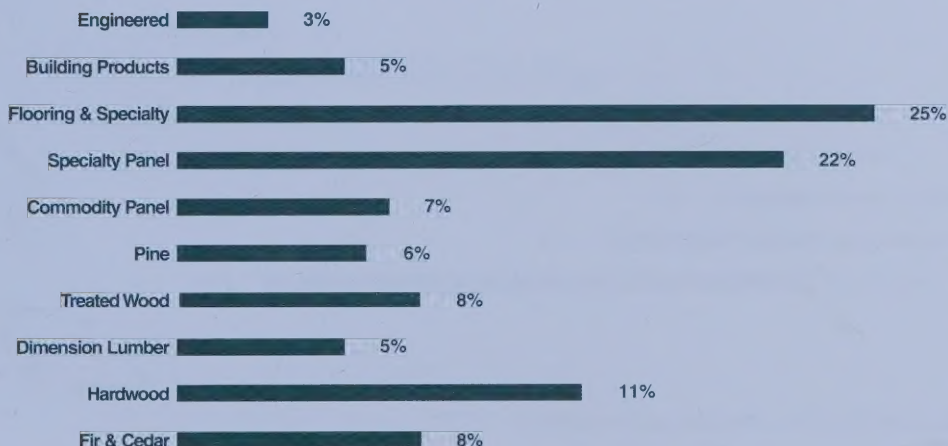
FINANCING ACTIVITIES

During the year, the Company entered into a new banking arrangement with two chartered banks for a maximum revolving operating facility of \$80 million. At August 31, 2001, the Company was using \$47 million of this facility. In addition, the Company has an outstanding balance of \$3.4 million of a \$5 million term debt facility used in previous years. Of this, \$333 thousand is included in current liabilities to be repaid during the 12 months ending August 31, 2002. The loans are secured by a general assignment of inventory and accounts receivable and general security agreements in favor of the lenders.

INVESTING ACTIVITIES

Expenditures for capital assets totaled \$2.4 million in fiscal 2001 compared to \$2.9 million last year. Major additions included the installation of a planing machine and extension to the office building at the Delson facility, a new warehouse building at the relocated Ottawa distribution center and improvements and additions to yard machinery and equipment and computer equipment in these and other locations. Capital expenditures were financed from operations.

SALES BY PRODUCT



FINANCIAL POSITION

As at August 31, 2001, total equity increased from \$54 million last year to \$58 million this year. Cash provided by operations was \$6.1 million compared to \$7.4 million last year. Working capital increased by \$2 million to \$36.8 million and the current ratio was 1.53:1 from 1.46:1 last year. Trade accounts receivable were 41 days outstanding compared to 43 days last year. Inventory turnover improved from 6.1 times to 6.4 times this year. The Company earned a return on equity of 8.1% compared to 10.5% last year. At August 31, 2001, book value per share was \$13.74 (\$12.93 in 2000) and market value per share was \$8.85 (\$9.95 in 2000).

RISK FACTORS

Currency

Certain valuation risks exist depending on the performance of the Canadian dollar compared to the U.S. dollar. From time-to-time, the Company utilizes forward exchange contracts to mitigate short-term currency risks. At August 31, 2001, there were no outstanding foreign exchange contracts.

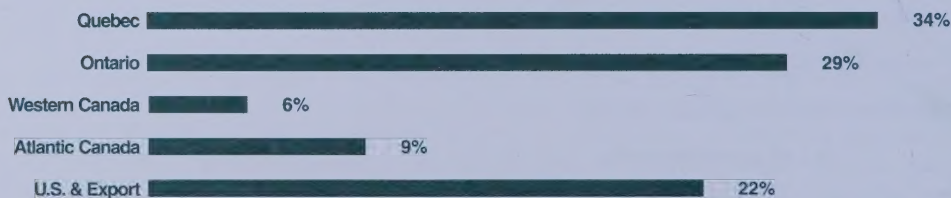
Interest Risk

The Company uses a revolving line of credit to finance working capital requirements. Interest cost of this facility is dependent upon Canadian bank prime rates. The profitability of the Company will be adversely affected with increases in the bank prime rate.

Credit Risk

The Company extends credit to customers and this credit is generally unsecured. The Company has a system of credit management to mitigate the risk of losses due to insolvency or bankruptcy of its customers. It also utilizes credit insurance for foreign accounts to reduce the potential for credit losses in foreign countries.

SALES BY LOCATION



U.S. SOFTWOOD LUMBER AGREEMENT

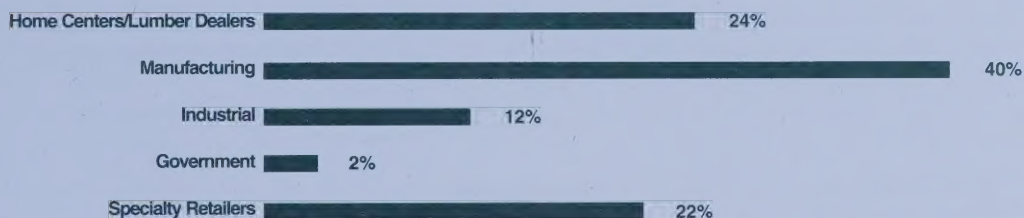
The Canada U.S. Softwood Lumber Agreement expired on March 31, 2001. On April 2, 2001 the Coalition for Fair Lumber Imports filed petitions for countervailing and antidumping duties on softwood lumber from Canada, with the U.S. Government. In response to the petition, the U.S. Department of Commerce launched a countervailing duty and antidumping investigation. On August 19, 2001, The U.S. Commerce Department issued its preliminary determination of subsidy in its countervailing duty investigation of softwood lumber from Canada and found that Canadian softwood lumber exports to the United States were subsidized in the order of 19.31% and has since instructed U.S. Customs to collect the duty.

The Company exports softwood lumber to the U.S., most of which is remanufactured lumber products. While the company has adjusted its prices for softwood lumber products exported to the U.S., the effect on its future softwood lumber export business resulting from these duties, any duties resulting from the antidumping investigation and any further duties which may be levied from the final determination of subsidy in its countervailing duty investigation, is uncertain, but they are not expected to have material effect on future results.

OUTLOOK

The economic downturn and recent events in the U.S. have affected certain sectors of our business. Canadian and U.S. housing sectors so far have been resilient through the current economic slowdown in contrast to most other indicators. Much of this can be attributed to the positive impact of aggressive interest rate reductions. This should also help to sustain spending for renovation, for which many of our products are well suited. Goodfellow will continue to focus on value-added products and enhance just-in-time capabilities. Improving efficiencies and cost containment will be a measure of success in this environment. The softwood lumber dispute brings some uncertainties, but we have operated successfully under similar conditions in the past. The Company is committed to take advantage of opportunities to enhance profitability and shareholder value.

SALES BY CUSTOMER



MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS AND OTHER FINANCIAL INFORMATION

The accompanying consolidated financial statements, which have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles, and the other financial information provided in the Annual Report, which is consistent with the financial statements, are the responsibility of management and have been approved by the Board of Directors.

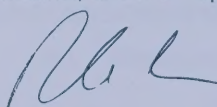
The consolidated financial statements include some amounts that are based on management's best estimates and judgement and, in their opinion, present fairly the company's financial position, results of operations and changes in financial position. The company's procedures and internal control systems are designed to provide reasonable assurance that accounting records are reliable and to safeguard the Company's assets.

The Audit Committee, is responsible for reviewing the consolidated financial statements and Annual Report and recommending their approval to the Board of Directors. In order to fulfill its responsibilities, the Audit Committee meets with management and external auditors to discuss internal control over the financial reporting process, significant accounting policies, other financial matters and the results of the examination by the external auditors.

These consolidated financial statements have been audited by the external auditors Samson Bélair / Deloitte & Touche, Chartered Accountants, and their report is included herein.



Richard Goodfellow
President and C.E.O.



Ronald Lester
Vice-President, Finance

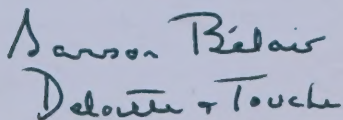
AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of
Goodfellow Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of Goodfellow Inc. as at August 31, 2001 and 2000 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at August 31, 2001 and 2000 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.



Chartered Accountants
October 5, 2001

CONSOLIDATED STATEMENTS OF EARNINGS

years ended August 31, 2001 and 2000 (in thousands of dollars)	2001	2000
	\$	\$
Sales	453,348	442,513
Expenses		
Cost of goods sold, selling, administrative and general expenses	439,660	427,353
Amortization	2,275	2,190
Financial (Note 7)	3,938	3,870
	445,873	433,413
Earnings before income taxes	7,475	9,100
Income taxes (Note 9)	2,828	3,367
Net earnings	4,647	5,733
Earnings per share (Note 8c)		
Basic	1.11	1.37
Fully diluted	1.08	1.34

CONSOLIDATED STATEMENTS OF RETAINED EARNINGS

years ended August 31, 2001 and 2000 (in thousands of dollars)	2001	2000
	\$	\$
Balance, beginning of year		
As previously reported	46,011	41,818
Change in accounting policy (Note 2)	185	185
As restated	46,196	42,003
Net earnings	4,647	5,733
	50,843	47,736
Premium on repurchase of common shares	(124)	(31)
Dividends	(1,263)	(1,509)
Balance, end of year	49,456	46,196

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

as at August 31, 2001 and 2000 (in thousands of dollars)	2001	2000
	\$	\$
Assets		
Current assets		
Short-term investment, at cost	-	5,943
Accounts receivable (Note 3)	65,942	67,562
Income taxes receivable	725	288
Inventories (Note 4)	38,540	36,302
Prepaid expenses	354	358
	105,561	110,453
Capital assets (Note 5)	24,014	23,893
Deferred pension asset (Note 10)	2,646	2,290
	132,221	136,636
Liabilities		
Current liabilities		
Bank indebtedness (Note 6)	45,622	54,242
Accounts payable and accrued liabilities	22,718	21,064
Current portion of long-term debt (Note 7)	333	333
	68,673	75,639
Long-term debt (Note 7)	3,084	3,417
Future income taxes	2,842	3,232
Shareholders' equity		
Capital stock (Note 8)	8,166	8,152
Retained earnings	49,456	46,196
	57,622	54,348
	132,221	136,636

Approved by the Board



Richard Goodfellow, Director



R. Keith Rattray, Director

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

years ended August 31, 2001 and 2000 (in thousands of dollars)	2001	2000
	\$	\$
Cash flows from operating activities		
Net earnings	4,647	5,733
Items not affecting cash		
Depreciation and amortization	2,275	2,190
Future income taxes	(390)	(135)
Gain on disposal of capital assets	(20)	(78)
Pension plan expense	(356)	(251)
	6,156	7,459
Changes in non-cash working capital items (Note 11)	603	(6,665)
	6,759	794
Cash flows from financing activities		
Increase in bank loan	17,000	-
(Decrease) increase in banker's acceptances	(20,000)	8,000
Dividends	(1,263)	(1,509)
Repayment of long-term debt	(333)	(333)
Issuance of common shares	48	177
Purchase of common shares for cancellation	(158)	(43)
	(4,706)	6,292
Cash flows from investing activities		
Decrease (increase) in short-term investment	5,943	(5,943)
Acquisition of capital assets	(2,399)	(2,914)
Disposal of capital assets	23	240
	3,567	(8,617)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	5,620	(1,531)
Cash and cash equivalents, beginning of year	(4,242)	(2,711)
Cash and cash equivalents, end of year (Note 6)	1,378	(4,242)
 Cash and cash equivalents consists of cash and bank overdraft.		
 Additional cash flow information		
Interest paid	3,536	3,627
Income taxes paid	3,426	5,576

years ended August 31, 2001 and 2000
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

1. Status and nature of activities

The Company, incorporated under the *Canada Business Corporations Act*, carries on various business activities related to remanufacturing, distribution and brokerage of lumber and wood products.

2. Accounting policies

The financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles and include the following significant accounting policies:

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Goodfellow Inc. and its wholly-owned subsidiaries.

Inventories

Inventories are valued at the lower of cost and net realizable value less a normal profit margin. Cost is determined using the average cost method.

Capital assets

Additions and major improvements to capital assets are capitalized at cost. Capital assets, except for leasehold improvements, are amortized using the diminishing balance method at various rates. Leasehold improvements are amortized using the straight-line method over the term of the leases.

Future income taxes

In fiscal year 2001, the Company implemented the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants regarding accounting for income taxes. Under these recommendations, future income tax assets and liabilities are determined based on differences between the financial reporting and tax bases of assets and liabilities, and are measured using current tax rates as an estimate of those which will be in effect when the differences are expected to reverse. Prior to the adoption of the new recommendations, income tax expense was determined using the deferral method whereby items of income and expense that were reported in different years in the financial statements and tax returns were measured at the rate in effect in the year the difference originated. Retained earnings at beginning of both years has been restated by an amount of \$185,000.

Employee stock option plans

The Company has a stock-based compensation plan where options to purchase common shares are issued to directors, officers and employees. Any consideration received on exercise of stock options is credited to share capital.

Employee benefit plans

In the financial year ended August 31, 2000, the Company adopted the new recommendations of the Canadian Institute of Chartered Accountants regarding accounting for employee future benefits. Under these recommendations, the Company accrued its obligations under employee benefit plans and the related costs, net of plan assets as the services are rendered. The Company has a number of defined benefit pension plans and has adopted the following policies:

- The Company selected the prospective method of adopting the recommendations and amortizes the transitional asset on a straight-line basis over 16 years (2000 – 16 years) being the average remaining service period of active employees expected to receive benefits under the pension plan
- The cost of pensions earned by employees is actuarially determined using the projected benefit method pro rated on service and management's best estimate of expected return on plan assets, salary escalation and retirement ages of employees.
- For the purpose of calculating the expected return on plan assets, those assets are recorded at fair value.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2001 and 2000

(tabular amounts only are in thousands of dollars)

2. Accounting policies (continued)

Financial instruments

The Company uses foreign exchange contracts to reduce its exposure to fluctuations in foreign currency exchange rates. The Company does not record the foreign exchange contracts on its balance sheet but does disclose the amount of outstanding foreign exchange contracts in the notes to the financial statements.

Use of estimates

The preparation of financial statements in conformity with generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions that effect the reported amounts of assets and liabilities and disclosures of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from those estimates.

3. Accounts receivable

	2001	2000
	\$	\$
Trade	66,176	67,895
Allowance for doubtful accounts	(479)	(854)
	65,697	67,041
Other	245	521
	65,942	67,562

4. Inventories

	2001	2000
	\$	\$
Raw materials and work in process	2,319	2,905
Finished goods	36,221	33,397
	38,540	36,302

5. Capital assets

		2001	2000		
	Amortization Rates	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value	Net Book Value
	%	\$	\$	\$	\$
Land		3,939	-	3,939	3,939
Buildings, leasehold improvements, railway sidings and yard improvements	4 - 20	23,223	8,155	15,068	14,282
Equipment, kilns, computer, furniture and fixtures and telephone equipment	20 - 30	14,141	9,586	4,555	5,126
Automotive equipment	30	3,530	3,078	452	546
		44,833	20,819	24,014	23,893

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2001 and 2000
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

6. Bank indebtedness

	2001	2000
	\$	\$
Bank Loan	17,000	-
Banker's acceptances	30,000	50,000
(Cash) bank overdraft	(1,378)	4,242
	45,622	54,242

The company has entered into an agreement with two Canadian financial institutions for credit facilities totaling \$80 million. Funds advanced under these credit facilities bear interest at the prime rate plus a premium and are secured by movable hypothecs on all assets of the Company.

7. Long-term debt

	2001	2000
	\$	\$
Long-term loan, at a fixed rate of 8.074%, with minimum annual payments of \$333,333 and a final payment of \$2,722,222 in October 2003. This loan is secured by an immovable hypothec on the Company's property in Delson (Quebec) and Campbellville (Ontario).	3,417	3,750
Current portion	333	333
	3,084	3,417

Minimum capital installments over the next three years are as follows:

	\$
2002	333
2003	333
2004	2,751

The financial expense for the year includes interest on long-term debt of \$266,727 (\$317,695 in 2000).

8. Capital stock

a) Authorized

An unlimited number of common shares, without par value

	2001	2000
	\$	\$
Issued		
4,192,627 common shares (4,198,527 in 2000)	8,166	8,152

During the year, 11,500 (38,500 in 2000) options were exercised for a cash consideration of \$47,725 (\$177,000 in 2000). Also, the Company bought back 17,400 (4,800 in 2000) common shares for a cash consideration of \$157,500 (\$43,000 in 2000).

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2001 and 2000

(tabular amounts only are in thousands of dollars, except for earnings per share)

8. Capital stock (continued)

b) Employee stock option plan

	2001		2000	
	Options	Weighted Average Exercise Price \$	Options	Weighted Average Exercise Price \$
Outstanding at beginning of year	96,500	9.30	94,500	5.99
Granted	65,000	9.35	60,000	10.00
Exercised	(11,500)	4.50	(38,500)	4.60
Forfeited	-	-	(19,500)	4.68
Outstanding at end of year	150,000	9.72	96,500	9.30

The following tables summarize information about stock options outstanding at August 31, 2001 and August 31, 2000.

2001					
Range of Exercise Price \$	Options outstanding			Options exercisable	
	Number Outstanding at August 31	Weighted Remaining Contractual Life	Weighted Average Exercise Price \$	Number Exercisable at August 31	Weighted Average Exercise Price \$
9.35 – 10.00	150,000	42 months	9.72	12,500	10.00

2000					
Range of Exercise Price \$	Options outstanding			Options exercisable	
	Number Outstanding at August 31	Weighted Remaining Contractual Life	Weighted Average Exercise Price \$	Number Exercisable at August 31	Weighted Average Exercise Price \$
4.15 – 10.00	96,500	42 months	9.30	11,500	4.15

- c) Earnings per share is calculated using the weighted average number of outstanding common shares during the year of 4,197,098 (4,187,597 in 2000). Fully diluted earnings per share is calculated assuming that the stock options outstanding at year-end had been exercised at the beginning of the year or at the date of grant, if later.

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2001 and 2000
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

9. Income taxes

The provision for income taxes is at an effective tax rate which differs from the basic corporate statutory tax rate as follows:

	2001	2000
Combined basic Canadian federal and provincial income tax rates (net of manufacturing and processing allowance)	35.70 %	36.27 %
	2001	2000
	\$	\$
Provision for income taxes based on above rates	2,669	3,300
Increase (decrease) resulting from:		
Part 1.3 tax	127	120
Other	32	(53)
	2,828	3,367

Future income taxes arise mainly from the difference between the financial reporting and tax bases of fixed assets.

10. Employee future benefits

The Company has a number of defined benefit pension plan providing pension benefits to most of its employees.

Information about the Company's defined benefits plans, is as follows:

	2001	2000
	\$	\$
Accrued benefit obligation:		
Balance at beginning of year	17,570	16,041
Current service cost	1,238	1,193
Interest cost	1,271	1,153
Benefits paid	(737)	(817)
Balance at end of year	19,342	17,570
Plan assets:		
Fair value at beginning of year	21,594	20,005
Actual return on plan assets	1,627	1,406
Employer contributions	754	613
Employees' contributions	387	387
Benefits paid	(737)	(817)
Fair value at end of year	23,625	21,594
Funded status - plan surplus	4,283	4,024
Unamortized transitional asset	(1,637)	(1,734)
Deferred pension asset	2,646	2,290

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

years ended August 31, 2001 and 2000
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

10. Employee future benefits (continued)

The significant actuarial assumptions used in measuring the Company's accrued benefit obligation are as follows (weighted-average assumption as of August 31):

	2001	2000
	%	%
Discount rate	6.85	6.85
Expected long-term rate of return on plan assets	7.00	7.00
Rate of compensation increase	4.00	4.00

The Company's net benefit plan expense is as follows:

	2001	2000
	\$	\$
Current service cost, net of employee's contributions	851	806
Interest cost	1,271	1,153
Expected return on plan assets	(1,627)	(1,406)
Amortization of transitional asset	(97)	(112)
Net benefit plan expense	398	441

The amortization of transitional asset and unamortized transitional asset are as follows:

	2001	2000
	\$	\$
Transitional asset - upon adoption of new accounting policy	1,734	1,846
Amortization for current year	(97)	(112)
Unamortized transitional asset - end of year	1,637	1,734

11. Changes in non-cash working capital items

	2001	2000
	\$	\$
Decrease (increase) in accounts receivable	1,620	(4,083)
(Increase) decrease in inventories	(2,238)	1,643
Decrease in prepaid expenses	4	200
Increase (decrease) in accounts payable	1,654	(2,520)
Decrease in income taxes	(437)	(1,905)
	603	(6,665)

years ended August 31, 2001 and 2000
(tabular amounts only are in thousands of dollars)

12. Commitments

The Company is committed under operating leases amounting to \$904,000 (\$700,000 in 2000) for offices, warehouses and yards up to 2006.

The Company also leases automobiles, trucks and a computer system for which the annual expense is approximately \$2,216,000 (\$2,202,000 in 2000).

13. Segmented information

Goodfellow Inc. manages its operations under one operating segment. Revenues are generated from the sale of various wood products and operating expenses are managed at the aggregate company level.

The Company's sales to clients located in Canada represent approximately 78% (83% in 2000) of total sales, the sales to clients located in the United States represent approximately 21% (16% in 2000) of the total sales, and the sales to clients located in other markets represent approximately 1% (1% in 2000) of the total sales.

14. Financial instruments

Risk management

The Company is exposed to financial risks that arise from fluctuations in interest rates and foreign exchange rates and the degree of volatility of these rates. The Company uses financial instruments to reduce those risks and does not hold or issue financial instruments for trading purposes.

Interest rate risk

The Company's exposure to interest rate risk relates to its long-term debt and bank indebtedness.

Currency risk

The Company enters into forward exchange contracts to hedge certain accounts payable and certain future purchase commitments denominated in U.S. dollars.

There were no outstanding contracts at August 31, 2001 and August 31, 2000.

Credit risk

The Company is exposed to credit risk from customers. This risk is alleviated by minimizing the amount of exposure the Company has to any one customer thereby ensuring a diversified customer mix.

Fair value of financial instruments

Fair values of assets and liabilities approximate amounts at which these items could be exchanged in a transaction between knowledgeable and willing parties. Fair value is based on available public market information or, when such information is not available, is estimated using present value techniques and assumptions concerning the amount and timing of future cash flows and discount rates which factor in the appropriate level of risk for the instrument. The estimated fair values may differ in amount from that which could be realized in an immediate settlement of the instruments.

At August 31, 2001 and 2000, the carrying value of all financial instruments approximates fair value.

BOARD OF DIRECTORS

Stephen A. Jarislowsky */**
*Chairman of the Board,
 Partner, Jarislowsky Fraser & Co. Ltd.*

Douglas Goodfellow **
*Senior Vice President,
 Hardwood,
 Goodfellow Inc.*

Richard Goodfellow**
*President & Chief Executive Officer,
 Goodfellow Inc.*

R. Keith Rattray *
Consultant

David A. Goodfellow
Director

Peter R. D. MacKell Q.C. */**
*Counsel, Fasken Martineau Dumoulin,
 Advocates*

André Julien
Director

* Member of the Audit Committee

** Member of the Executive Compensation Committee

OFFICERS

Richard Goodfellow
President & Chief Executive Officer

Dick Dychuck
*Senior Vice President,
 Ontario & Western Canada*

Douglas Goodfellow
*Senior Vice President,
 Hardwoods*

Ronald Lester, C.A.
*Vice President,
 Finance*

Tom Gormley
*Senior Vice President,
 Flooring & Specialty Group*

Richard Leduc
*Vice President,
 Delson Dealer Sales*

Léonard Maurice
*Vice President,
 Western Softwoods*

Roger Grenier
*Vice President,
 U.S. Sales*

Peter R. D. Mackell, Q.C.
Secretary

Claude Devost
*Vice President,
 Quebec Division*

Rose Ann Loranger
*Vice President,
 Pine*

James Hutton
*Vice President
 Industrial Sales, Ontario & Western Canada*

Mary Lohmus
*Vice President,
 Building Material Sales, Ontario*

Dave Warren
*Vice President
 Atlantic*

Mike Saccal
*Vice President
 Hardwood*

MANAGEMENT COMMITTEE

Dick Dychuck*
 Tom Gormley*
 Richard Leduc
 Rose Ann Loranger

Rejean Cousineau
 Douglas Goodfellow *
 Roger Grenier
 Léonard Maurice
 Claude Devost
 Dave Warren

Richard Goodfellow *
 Ronald Lester*
 Gilles Gagné
 Stéphane Pitre
 Mike Saccal
 Mary Lohmus
 James Hutton

* Member of the Executive Committee

OTHER INFORMATION

Head Office
 225 Goodfellow Street
 Delson, Quebec, J0L 1G0
 Tel.: (450) 635-6511
 Fax: (450) 635-3730

Solicitors
 Fasken Martineau Dumoulin
 Montreal, Quebec

Auditors
 Samson Bélair / Deloitte & Touche
 Montreal, Quebec

Transfer Agent
 Computershare
 Montreal, Quebec

Stock Exchange
 Toronto
 Trading Symbol: GDL

Wholly- owned subsidiary
 Goodfellow Distribution Inc.

SALES OFFICES & DISTRIBUTION CENTRES



CANADA

Delson, Quebec
HEAD OFFICE,
Sales Office,
Distribution Centre
& Manufacturing Facilities
225 Goodfellow Street
Delson, Quebec
J0L 1G0
Tel.: (450) 635-6511
Fax: (450) 635-3730

Campbellville, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
P.O. Box 460
9184 Twiss Road
Campbellville, Ontario
L0P 1B0
Tel.: (905) 854-5800
Fax: (905) 854-6104

Quebec City, Quebec
Sales Office &
Distribution Centre
5100 John Molson
Street
Quebec City, Quebec
G1X 3X4
Tel.: (418) 650-5100
Fax: (418) 650-0171

Dartmouth, N.S.
Sales Office &
Distribution Centre
20 Vidito Dr.
Dartmouth, N.S.
B3B 1P5
Tel.: (902) 468-2256
Fax: (902) 468-9409

Ottawa, Ontario
Sales Office &
Distribution Centre
3091 Albion Road North
Ottawa, Ontario
K1V 9V9
Tel.: (613) 244-3169
Fax: (613) 244-0488

Moncton, N.B.
Sales Office &
Distribution Centre
660 Edinburgh Drive
Moncton, N.B.
E1E 4C6
Tel.: (506) 857-2134
Fax: (506) 859-7184

Richmond, B.C.
Sales Office &
Distribution Centre
13500 Verdun Place
Richmond, B.C.
V6V 1V4
Tel.: (604) 821-2051
Fax: (604) 821-2052

Calgary, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
6130, 4th Street S.E.
unit 5
Calgary, Alberta
T2H 2H9
Tel.: (403) 252-9638
Fax: (403) 252-9516

Edmonton, Alberta
Sales Office &
Distribution Centre
15955, 114th Avenue
Edmonton, Alberta
T5M 2Z3
Tel.: (780) 469-1299
Fax: (780) 469-1717

Winnipeg, Manitoba
Sales Office &
Distribution Centre
501 - D, Weston Road
Winnipeg, Manitoba
R3E 3H4
Tel.: (204) 779-3370
Fax: (204) 779-3314

St-John's, Nfld
Sales Office
19 Sanderling Place
Paradise, N.F.
A1L 1G7
Tel.: (709) 782-5533
Fax: (709) 782-5515

Also plants in:
Louiseville, Que.
St-André East, Que.
Elmsdale, N.S.

USA

Manchester, NH
Sales Office
Distribution Centre
Tel.: (603) 623-9811
Fax: (603) 623-9484

Hamden, CT
Sales Office
Tel.: (203) 288-5781
Fax: (203) 288-5782

Watertown, NY
Sales Office &
Distribution Centre
Tel.: (315) 782-2109
Fax: (315) 782-2722

U.S.A. Eastern
Correspondence:
P.O. Box 2425
Champlain, NY.
12919-2425

Seattle, WA
Hardwood Flooring
Distributors
(a division of Goodfellow
Distribution Inc.)
Sales Offices &
Distribution Centre
1024 6th Avenue South
Seattle, WA 98134
Tel.: (206) 622-0917
Fax: (206) 622-7012

www.goodfellowinc.com

info@goodfellowinc.com

BUREAUX DE VENTES & CENTRES DE DISTRIBUTION

CANADA

Delson, Québec

Siège social,

Bureau de ventes,

Centre de distribution

& Centre d'usinage

225, rue Goodfellow

JOL 1G0

Tél.: (450) 635-6511

Télé.: (450) 635-3730

Ottawa, Ontario

Bureau de ventes &

Centre de distribution

3091 Albion Road North

Ottawa (Ontario)

K1V 9V9

Tél.: (613) 244-3169

Télé.: (613) 244-0488

Edmonton, Alberta

Bureau de ventes &

Centre de distribution

15955, 114th Avenue N.W.

Edmonton (Alberta)

T5M 2Z3

Tél.: (780) 469-1299

Télé.: (780) 469-1717

ÉTATS-UNIS

Manchester, NH

Bureau de ventes

Tél.: (603) 623-9811

Télé.: (603) 623-9484

Seattle, WA

Hardwood Flooring Distributors

(Une division de Goodfellow

Distribution Inc.)

Bureau de ventes &

Centre de distribution

1024-6th ave. South,

Seattle, WA 98134

Tél.: (206) 622-0917

Télé.: (206) 622-7012

Hamden, CT

Bureau de ventes

Tél.: (203) 288-5781

Télé.: (203) 288-5782

Watertown, NY

Bureau de ventes &

Centre de distribution

Tél.: (315) 782-2109

Télé.: (315) 782-2722

Correspondance pour
l'est des E.-U.
P.O. Box 2425
Champlain, NY
12919-2425

Campbellville, Ontario

Centre de distribution

Bureau de ventes &

P.O. Box 460

9184 Twiss Road

Campbellville (Ontario)

L0P 1B0

Tél.: (905) 854-5800

Télé.: (905) 854-6104

Moncton, N.-B.

Bureau de ventes &

Centre de distribution

660 Edinburg Drive

Moncton (N.-B.)

E1E 4C6

Tél.: (506) 857-2134

Télé.: (506) 859-7184

Winnipeg, Manitoba

Bureau de ventes &

Centre de distribution

501 - D, Weston Road

Winnipeg (Manitoba)

R3E 3H4

Tél.: (204) 779-3370

Télé.: (204) 779-3314

St-John's, T.-N., Est

Bureau de ventes

19 Sanderling Place

Paradise, (T.N.)

A1L 1G7

Tél.: (709) 782-5533

Télé.: (709) 782-5515

Aussi usines à :

Louiseville, Qué.

St-André Est, Qué.

Elmsdale, N.-E.

Calgary, Alberta
Bureau de ventes &
Centre de distribution
6130, 4th Street S.E.
Unit 5
Calgary (Alberta)
T2H 2H9
Tél.: (403) 252-9638
Télé.: (403) 252-9516

Richmond, C.-B.
Bureau de ventes &
Centre de distribution
13500 Verdun Place
Richmond (C.-B.)
V6V 1V4
Tél.: (604) 821-2051
Télé.: (604) 821-2052

Dartmouth, N.-E.
Bureau de ventes &
Centre de distribution
20 Vidito Dr.
Dartmouth (N.-E.)
B3B 1P5
Tél.: (902) 468-2256
Télé.: (902) 468-9409

Québec, Québec
Bureau des ventes &
Centre de distribution
5100, rue John Molson
Québec (Québec)
G1X 3X4
Tél.: (418) 650-5100
Télé.: (418) 650-0171

SPECIALISTES DU BOIS



GOODFELLOW

www.goodfellowinc.com

info@goodfellowinc.com

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Stephen A. Jarslowsky ** Président du conseil d'administration, Associé, Jarslowsky Fraser & Co. Ltée.	Douglas Goodfellow** Premier vice-président Bois franc, Goodfellow Inc.	R. Keith Rattray * Conseiller	David A. Goodfellow Directeur	Peter R. D. Mackell, Q.C., ** Conseil, Fasken Martineau Dumoulin, Avocats	André Julien Directeur
* Membre du comité de vérification					
** Membre du comité de compensation exécutif					

DIRIGEANTS

Richard Goodfellow Président et Chef de la direction	Dick Dychuck Premier vice-président, Ontario et Ouest canadien	Douglas Goodfellow Premier vice-président, Bois franc	James Hutton Vice-président, Ventes marchands Delson	Peter R. D. Mackell, Q.C., ** Secrétaire	James Hutton Vice-président, Ventes industrielles, Ontario et l'Ouest Canadien
Ronald Lester, C.A. Vice-président, Finances	Tom Gormley Premier Vice-président, Groupe des produits de spécialité et de plancher	Richard Leduc Vice-président, Ventes marchands Delson	Rose Ann Loranger Vice-présidente, Produits de pin blanc de l'Est	Roger Grenier Vice-président, Ventes américaines	Mike Saccal Vice-président, Bois franc
Léonard Maurice Vice-président, Bois mou de l'Ouest	Roger Grenier Vice-président, Ventes américaines	Claude Devost Vice-président, Division Québec	Rose Ann Loranger Vice-présidente, Produits de pin blanc de l'Est	Dave Warren Vice-président, Atlantique	Mary Lohmus Ventes Matériaux de construction, Ontario

COMITÉ DE DIRECTION

Dick Dychuck*	Réjean Cousineau	Richard Goodfellow *
Tom Gormley*	Douglas Goodfellow *	Ronald Lester*
Richard Leduc	Roger Grenier	Gilles Gagné
Rose Ann Loranger	Léonard Maurice	Mike Saccal
* Membre du comité de compensation exécutif		
Stéphane Pitre		

AUTRES INFORMATIONS

Siège social 225, rue Goodfellow Deison (Québec) J0L 1G0 Tél.: (450) 635-6511 Télec.: (450) 635-3730	Agent de transfert et registraire Computershare Montréal, Québec	Titre Bourse de Toronto Symbole: GDL	Filiale Goodfellow Distribution Inc.
Avocats Fasken Martineau Dumoulin Montréal, Québec	Vérificateurs Samson Bélair / Deloitte & Touche Montréal, Québec		

12. Engagements

La Société est liée par des contrats de location-exploitation représentant des engagements s'élevant à 904 000 \$ (700 000 \$ en 2000) pour des bureaux, des entrepôts et des cours jusqu'en 2006. La Société loue aussi des automobiles, des camions et du matériel informatique pour lesquels la dépense annuelle est approximativement de 2 216 000 \$ (2 202 000 \$ en 2000).

13. Information sectorielle

Goodfellow Inc. dirige ses opérations sous un seul secteur d'activité. Les revenus proviennent de différentes catégories de bois et les charges d'exploitation sont gérées à l'échelle de l'entreprise. Les ventes de la Société proviennent de clients situés au Canada pour une proportion approximative de 78 % (83 % en 2000), de clients situés aux États-Unis pour une proportion approximative de 21 % (16 % en 2000) et de clients situés dans d'autres marchés pour une proportion de 1 % (1 % en 2000).

14. Instruments financiers*Gestion de risque*

La Société est exposée à des risques financiers qui découlent des fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change ainsi que de la volatilité de ces taux. La Société a recours aux instruments financiers en vue de réduire ces risques et ne délègue ni n'émet aucun instrument financier à des fins spéculatives.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée à un risque de taux d'intérêt relativement à son prêt hypothécaire, sa dette bancaire et sa dette à long terme.

Risque de change

La Société conclut des contrats de change à terme afin de couvrir certains débiteurs et certains engagements futurs relatifs aux achats libellés en dollars américains.

Aucun contrat n'était en circulation aux 31 août 2001 et 2000.

Risque de crédit

La Société est exposée à un risque de crédit de la part de ses clients. Ce risque est atténué lorsqu'on réduit le montant auquel la Société est exposée envers l'un ou l'autre des clients, ce qui lui assure une composition diversifiée de clients.

Juste valeur

La juste valeur des éléments d'actif et de passif correspond sensiblement aux montants auxquels ces éléments pourraient être échangés dans le cadre d'une opération entre parties compétentes agissant en pleine connaissance de cause. La juste valeur est fondée sur l'information rendue publique sur le marché. En l'absence d'une telle information, elle est estimée à l'aide de techniques d'actualisation de la valeur et d'hypothèses concernant le montant et le calendrier des flux de trésorerie futurs et les taux d'actualisation compte tenu du niveau approprié de risque lié aux instruments. La juste valeur estimative pourrait différer du montant qui serait obtenu advenant le règlement immédiat des instruments.

Aux 31 août 2001 et 2000, la valeur comptable de l'ensemble des instruments financiers correspondait sensiblement à leur juste valeur.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

10. Avantage sociaux futurs (suite)

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Société pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes (moyenne pondérée des hypothèses, au 31 août) :

	2001	2000
Taux d'actualisation	6,85	6,85
Taux de rendement prévu des actifs des régimes, à long terme	7,00	7,00
Taux de croissance de la rémunération	4,00	4,00

La charge nette de la Société au titre des régimes se présente comme suit :

Coût des services rendus au cours de l'exercice, déduction faite des cotisations des salariés	851	806
Intérêts débiteurs	1 271	1 153
Rendement prévu des actifs des régimes	(1 627)	(1 406)
Amortissement de l'actif	(97)	(112)
Charge nette au titre des régimes	398	441

L'amortissement de l'actif transitoire et l'établissement de l'actif transitoire non amorti se présentent comme suit :

Actif transitoire à l'adoption de la convention comptable	1 734	1 846
Amortissement de l'exercice	(97)	(112)
Actif transitoire non amorti à la fin	1 637	1 734

11. Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation

Diminution (augmentation) des débiteurs	1 620	(4 083)
(Augmentation) diminution des stocks	(2 238)	1 643
Diminution des frais payés d'avance	4	200
Augmentation (diminution) des créditeurs et charges à payer	1 654	(2 520)
Diminution des impôts sur les bénéfices	(437)	(1 905)
	603	(6 665)

2001	\$
2000	\$

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

9. Impôts sur les bénéfices

La provision pour impôts sur les bénéfices est calculée au taux d'impôt réel, qui diffère du taux d'impôt de base des sociétés, comme suit :

	2001	2000
Taux combinés d'imposition fédérale et provinciale (déduction faite du crédit de fabrication et de transformation)	35,70%	36,27%

Provision pour impôts sur les bénéfices selon les taux mentionnés ci-dessus

	2001	2000
\$	\$	\$
2 669	3 300	
Augmentation résultant de ce qui suit :		
Impôts en vertu de la Partie 1.3	127	120
Autres	32	(53)
2 828	3 367	

Le passif d'impôts futurs résulte principalement des écarts entre les valeurs comptable et fiscale des immobilisations.

10. Avantages sociaux futurs

La Société a plusieurs régimes à prestations déterminées qui garantissent à la plupart de ses salariés le paiement des prestations de retraite.

Les informations relatives aux régimes de retraite à prestations déterminées, pris collectivement, se présentent comme suit :

	2001	2000
Obligations au titre des prestations constituées	17 570	16 041
Solde au début de l'exercice	1 238	1 193
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1 271	1 153
Intérêts débiteurs	(737)	(817)
Prestations versées	19 342	17 570
Soide à la fin de l'exercice	21 594	20 005
Actifs des régimes	21 594	20 005
Juste valeur au début de l'exercice – ajusté	1 627	1 406
Rendement réel des actifs des régimes	754	613
Cotisations de l'employeur	387	387
Cotisations des salariés	(737)	(817)
Prestations versées	23 625	21 594
Juste valeur à la fin de l'exercice	4 283	4 024
Situation de capitalisation – excédent	(1 637)	(1 734)
Actif transitoire non amorti	2 646	2 290
Actif au titre des prestations constituées	2 646	2 290

NOTES COMPLÉMENTAIRES

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

8. Capital-actions

a) Un nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale

Émis	
4 192 627 actions ordinaires (4 198 527 en 2000)	8 166
	2001
	2000
	\$

Au cours de l'exercice, 11 500 (38 500 en 2000) options ont été levées pour un montant de 47 725 \$ (177 000 \$ en 2000). De plus, la Société a racheté 17 400 (4 800 en 2000) actions ordinaires pour une valeur totale de 157 500 \$ (43 000 \$ en 2000).

b) Régime d'options d'achat d'actions des employés

	2001	2000
Actions	Actions	Actions
Prix de levée	Prix de levée	Prix de levée
moyen pondéré	moyen pondéré	moyen pondéré
\$	\$	\$
96 500	94 500	96 500
65 000	60 000	65 000
Octroyées	10,00	10,00
Levées	4,50	4,60
Annulées	-	4,68
En cours à la fin de l'exercice	150 000	96 500
	9,72	9,30

Les tableaux suivants résument l'information relative aux options d'achat d'actions au 31 août 2001 et au 31 août 2000 respectivement:

Fourchettes des prix de levée	Nombre d'options en cours au 31 août	Durée de vie contractuelle pondérée restante	Prix de levée moyen pondéré	Nombre d'options pouvant être levées au 31 août	Prix de levée moyen pondéré
9,35 – 10,00	150 000	42 mois	\$ 9,72	12 500	\$ 10,00
Options en cours					
Options pouvant être levées					
2001					

Fourchettes des prix de levée	Nombre d'options en cours au 31 août	Durée de vie contractuelle pondérée restante	Prix de levée moyen pondéré	Nombre d'options pouvant être levées au 31 août	Prix de levée moyen pondéré
4,15 – 10,00	96 500	42 mois	\$ 9,30	11 500	\$ 4,15
Options en cours					
Options pouvant être levées					
2000					

c) Le bénéfice par action a été calculé d'après le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice, soit 4 197 098 actions (4 187 597 en 2000). Le bénéfice dilué par action est calculé en supposant que les options d'achat d'actions en circulation à la fin de l'exercice ont été levées au début de l'exercice ou à la date d'émission, si celle-ci tombe durant l'exercice.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

6. Dette bancaire

	2001	2000
Dette Bancaire	\$	\$
Acceptations bancaires	17 000	50 000
(Encaisse) découvert bancaire	(1 378)	4 242
	45 622	54 242

La Société a conclu une entente avec deux institutions financières canadiennes à l'égard de facilités de crédit totalisant 80 M\$. Les fonds consentis en vertu de ces facilités de crédit portent intérêt au taux préférentiel majoré d'une prime et sont garantis par des hypothèques sur biens meubles grevant tous les actifs de la Société.

7. Dette à long terme

	2001	2000
Emprunt à long terme, portant intérêt au taux fixe de 8,074%, remboursable par versements minimaux annuels de 333 333 \$ et par un versement final de 2 722 222 \$ en octobre 2003. L'emprunt est garanti par une hypothèque immobilière sur la propriété de la Société à Delson (Québec) et à Campbellville (Ontario)	3 417	3 750
Tranche échéant à moins d'un an	333	333
	3 084	3 417

Les versements de capital minimaux requis au cours des prochains exercices sont les suivants:

	2002	2003	2004
\$	333	333	2 751

Les frais financiers de l'exercice comprennent les intérêts de la dette à long terme de 266 727 \$ (317 695 \$ en 2000).

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000

(Seuls les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf pour le bénéfice par action.)

2. Conventions comptables (suite)*Produits dérivés*

La Société utilise des contrats de change pour réduire son exposition aux fluctuations des taux de change. La Société ne comptabilise pas les contrats au bilan mais présente la valeur des contrats de change en cours dans les notes complémentaires.

Estimations

Pour préparer les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction doit faire des estimations et formuler des hypothèses ayant une incidence sur les montants présentés de l'actif et du passif de même que sur la présentation de l'actif et du passif éventuels, à la date des états financiers, ainsi que sur les montants présentés au titre des produits et des charges au cours de la période de présentation de l'information. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

3. Débiteurs

	2001	2000
Clients	66 176	67 895
Provision pour créances douteuses	(479)	(854)
Autres	245	521
	65 942	67 562

4. Stocks

	2001	2000
Matières premières et travaux en cours	2 319	2 905
Produits finis	36 221	33 397
	38 540	36 302

5. Immobilisations

	Taux d'amortissement	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
	%	\$	\$	\$	\$
Terrains		3 939	-	3 939	3 939
Bâtiments,					
améliorations locales,					
voies d'évitement et					
améliorations des cours	4 - 20	23 223	8 155	15 068	14 282
Équipement,					
séchoirs, ordinateurs,					
meublier et					
agencements, matériel	20 - 30	14 141	9 586	4 555	5 126
téléphonique	30	3 530	3 078	452	546
Matériel roulant		44 833	20 819	24 014	23 893

1. Description de l'entreprise

La Société, constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, exerce diverses activités comme la fabrication, la transformation de produits du bois ainsi que des activités de courtage.

2. Conventions comptables

Les états financiers ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de Goodfellow Inc. et de ses filiales.

Stocks

Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux, déduction faite d'une marge bénéficiaire normale. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen.

Immobilisations

Les ajouts et les renouvellements majeurs sont capitalisés au coût. À l'exception des améliorations locales, les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement dégressif à des taux variables. Les améliorations locales sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des baux.

Impôts futurs

Au cours de l'exercice 2001, la Société a adopté les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés portant sur les impôts sur les bénéfices. En vertu de ces recommandations, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction des différences entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs. De plus, ils sont mesurés selon les taux d'imposition en vigueur à titre d'estimations de ces derniers qui prendront effet lorsque les différences seront résolues. Avant l'adoption des nouvelles recommandations, la charge d'impôts était déterminée selon la méthode du report d'impôts fixe, en vertu de laquelle des éléments des produits et des charges qui étaient constatés dans des exercices différents dans les états financiers et les déclarations de revenus étaient mesurés au taux en vigueur de l'exercice durant lequel la différence était notée. Les bénéfices non répartis au début des deux exercices ont été ajustés de 185 000 \$ pour refléter ce changement.

Régime d'options d'achat d'actions des employés

La Société offre des régimes d'options d'achat d'actions à certains administrateurs, dirigeants et employés. Toute contrepartie payée lors de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

Avantages sociaux aux employés

Au cours de l'exercice terminé le 31 août 2000, la Société a procédé à l'adoption hâtive des nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés portant sur les avantages sociaux futurs. En vertu de ces recommandations, la Société comptabilise ses obligations découlant des régimes de retraite des salariés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes lorsque les services sont rendus. La Société a plusieurs régimes à prestations déterminées et à cette fin, elle a adopté les conventions suivantes :

- La Société choisit d'adopter les recommandations du chapitre selon la méthode prospective, et elle amortit l'actif transitoire selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs qui devraient normalement toucher des prestations du régime de retraite, soit 16 ans (2000 – 16 ans).
- Le coût des prestations de retraite gagnées par les salariés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant le rendement prévu des actifs des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite des salariés.
- Pour les besoins de calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur.

ETATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000		2001	2000
(en milliers de dollars)			
Activités d'exploitation			
Bénéfice net		4 647	5 733
Éléments sans incidence sur les espèces et quasi-espèces			
Amortissement		2 275	2 190
Impôts futurs		(390)	(135)
Gain à l'aliénation d'immobilisations		(20)	(78)
Charge de retraite		(356)	(251)
		6 156	7 459
Variation des éléments hors caisse du			
fonds de roulement d'exploitation (note 11)		603	(6 665)
		6 759	794
Activités de financement			
Augmentation de la dette bancaire		17 000	-
Augmentation des acceptations bancaires		(20 000)	8 000
Dividendes		(1 263)	(1 509)
Remboursement de la dette à long terme		(333)	(333)
Emission d'actions ordinaires		48	177
Rachat d'actions ordinaires pour annulation		(158)	(43)
		(4 706)	6 292
Activités d'investissement			
Augmentation des placements temporaires		5 943	(5 943)
Acquisition d'immobilisations		(2 399)	(2 914)
Aliénation d'immobilisations		23	240
		3 567	(8 617)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces		5 620	(1 531)
Espèces et quasi-espèces, au début		(4 242)	(2 711)
Espèces et quasi-espèces à la fin (note 6)		1 378	(4 242)

Les espèces et quasi-espèces sont constituées de l'encaisse et du découvert bancaire.

Informations additionnelles

Intérêts payés

Impôts sur les bénéfices payés

3 627 3 426 5 576

BILANS CONSOLIDÉS

au 31 août 2001 et 2000		(en milliers de dollars)	
2001	2000	\$	\$
Actif			
À court terme			
Placements temporaires, au coût	-	5 943	
Débiteurs (note 3)	65 942	67 562	
Impôt sur les bénéfices	725	288	
Stocks (note 4)	38 540	36 302	
Frais payés d'avance	354	358	
Immobilisations (note 5)	24 014	23 893	
Actif au titre des prestations de retraite constituées (note 10)	2 646	2 290	
	132 221	136 636	
Passif			
À court terme			
Dette bancaire (note 6)	45 622	54 242	
Créditeurs et charges à payer	22 718	21 064	
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 7)	333	333	
	68 673	75 639	
Dette à long terme (note 7)	3 084	3 417	
Impôts futurs	2 842	3 232	
Capitaux propres			
Capital-actions (note 8)	8 166	8 152	
Bénéfices non répartis	49 456	46 196	
	57 622	54 348	
	132 221	136 636	

Au nom du conseil

Richard Goodfellow, administrateur

R. Keith Rattray, administrateur

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000		(en milliers de dollars)
	2001	2000
Ventes	453 348	442 513
Frais		
Coût des marchandises vendues, frais généraux,		
de vente et d'administration	439 660	427 353
Amortissement	2 275	2 190
Frais financiers (note 7)	3 938	3 870
	445 873	433 413
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	7 475	9 100
Impôts sur les bénéfices (note 9)	2 828	3 367
Bénéfice net	4 647	5 733
Bénéfice par action (note 8c)		
Non dilué	1,11	1,37
Dilué	1,08	1,34

ÉTATS CONSOLIDÉS DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

des exercices terminés le 31 août 2001 et 2000		(en milliers de dollars)
	2001	2000
Soide au début		
Soide déjà établi	46 011	41 818
Redressement pour modification de convention comptable (note 2)	185	185
Soide redressé	46 196	42 003
Bénéfice net	4 647	5 733
Prime au rachat d'actions ordinaires	(124)	(31)
Dividendes	(1 263)	(1 509)
Soide à la fin	49 456	46 196

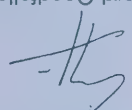
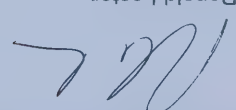
RESPONSABILITÉS DE LA DIRECTION EN CE QUI A TRAIT AUX ÉTATS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les états financiers consolidés ci-joints, préparés selon les principes comptables généraux, et les autres informations financières énoncées dans le rapport annuel, en accord avec les états financiers, relèvent de la responsabilité de la direction et ils ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés incluent certains montants qui ont été estimés au meilleur de la connaissance et de l'avis de la direction. Selon leur opinion, ceux-ci représentent équitablement la situation financière de l'entreprise, les résultats de l'exploitation et les changements des flux de trésorerie. Les procédures ainsi que les systèmes de contrôle internes de l'entreprise ont été conçus de manière à affirmer la fiabilité des dossiers de comptabilité et à protéger les actifs de la Société.

Le comité de vérification est responsable de la révision des états financiers consolidés et du rapport annuel et il doit en recommander l'approbation au conseil d'administration. Pour s'acquitter de ses responsabilités, le comité de vérification rencontre les membres de la direction et les vérificateurs externes afin de discuter des contrôles internes de processus de gestion financière, des politiques de comptabilité pertinentes, des autres items financiers et des résultats de l'examen complet par les vérificateurs externes.

Ces états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme de vérifications externes Samson, Bélaïr/Deloitte & Touche, comptables agréés et leur rapport est joint au présent document.

 Richard Goodfellow Président et Chef de la direction	 Ronald Lester Vice-Président, finances
---	--

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Goodfellow Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Goodfellow Inc. aux 31 août 2001 et 2000 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 août 2001 et 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

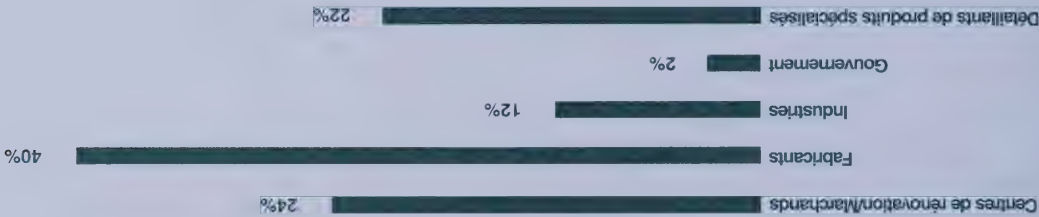
Amos Bilal
Deloitte & Touche

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est arrivé à échéance le 31 mars 2001. Le 2 avril 2001, la Coalition for Fair Lumber Imports a déposé, auprès du gouvernement américain, des demandes de droits compensateurs et de mesures antidumping sur le bois d'œuvre provenant du Canada. En réponse à cette demande, le département du Commerce américain a ouvert une enquête au sujet des droits compensateurs et des mesures antidumping. Le département du Commerce américain émettait, le 19 août 2001, une décision provisoire concernant les allégations de subvention à la production du bois d'œuvre résineux provenant du Canada : selon cette décision, le bois d'œuvre résineux exporté vers les États-Unis par le Canada fait l'objet d'une subvention de l'ordre de 19,31 %. Le département du Commerce américain a depuis demandé aux autorités douanières de percevoir les droits en conséquence.

La Société exporte du bois d'œuvre résineux aux États-Unis, lesquels sont principalement des produits de la transformation. Bien que la Société ait ajusté les prix des produits du bois d'œuvre résineux destinés au marché américain, l'incidence des droits perçus, ainsi que les droits pouvant résulter de l'enquête et tous les autres droits pouvant découler d'une décision finale de la part du gouvernement américain sur les exportations futures de bois d'œuvre demeurent pour le moins incertaine. La société ne s'attend toutefois pas à ce que ces droits aient un effet notable sur ses résultats futurs.

VENTES PAR CLIENT



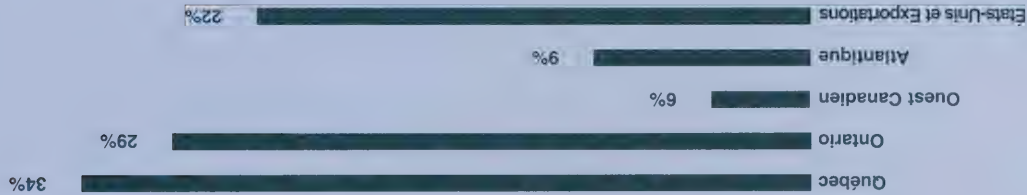
PERSPECTIVES

Le ralentissement de l'économie et les événements récents aux États-Unis ont affecté certains de nos secteurs d'activité. Jusqu'ici et contrairement à la plupart des autres indicateurs économiques, le secteur de l'habitation, au Canada comme aux États-Unis, a résisté à la morosité actuelle. Cette performance est attribuable, dans une large mesure, aux effets positifs des réductions importantes des taux d'intérêt. Ces mesures devraient également aider à maintenir les investissements en rénovation, usage auquel bon nombre de nos produits sont destinés. Goodfellow continuera de se concentrer sur les produits à valeur ajoutée et sur l'accroissement de ses capacités juste-à-temps. L'amélioration de l'efficacité et le contrôle des coûts constitueront dans un tel contexte, des facteurs de réussite. Le conflit au sujet du bois d'œuvre résineux engendre des incertitudes, mais par le passé, nous avons réussi à faire face avec succès à des contraintes semblables. La Société est déterminée à saisir les occasions d'accroître la rentabilité de ses activités et la valeur des actionnaires.

SITUATION FINANCIÈRE

Au 31 août 2001, les capitaux propres étaient passés de 54 millions \$ l'an passé, à 58 millions \$ cette année. Le flux de trésorerie généré par les activités d'exploitation se situait à 6,1 millions \$, comparativement à 7,4 millions \$. Le fonds de roulement a augmenté de 2 millions \$, pour atteindre 36,8 millions \$, et le ratio du fonds de roulement était de 1,53:1, comparativement à 1,46:1 l'an dernier. Le délai moyen de règlement des créances clients était de 41 jours, comparativement à 43 jours l'an dernier. Le taux de rotation des stocks s'est également amélioré, passant de 6,1 fois l'an dernier à 6,4 fois cette année. La Société a obtenu un taux de rendement des capitaux propres de 8,1 % cette année, comparativement à 10,5 % l'an dernier. Au 31 août 2001, la valeur comptable de l'action se chiffrait à 13,74 \$ (contre 12,93 \$ en 2000), et sa valeur au marché s'établissait à 8,85 \$ (9,95 \$ en 2000).

VENTES PAR RÉGION



FACTEURS DE RISQUE

Il existe certains risques pouvant avoir un effet sur l'évaluation, selon la performance du dollar canadien comparativement à son homologue américain. Périodiquement, la Société utilise des contrats de change à terme pour limiter les risques à court terme liés aux devises. Au 31 août 2001, il n'y avait aucun contrat de change en cours.

Risques liés aux intérêts

La Société se sert d'une marge de crédit renouvelable pour répondre à ses besoins en fonds de des banques canadiennes. L'augmentation de ces taux aura, le cas échéant, une incidence défavorable sur la rentabilité de la Société.

Risques liés au crédit

La Société accorde un crédit à ses clients et il s'agit habituellement d'un crédit non garanti. La Société possède un système de gestion du crédit pour limiter le risque de pertes liées à l'insolvabilité ou à la faillite de ses clients. Elle a recours également à l'assurance-crédit dans le cas des clients étrangers, afin de réduire la possibilité de créances irrécouvrables à l'étranger.

Les coûts totaux de transformation et de distribution ont pour leur part augmenté de 3,1 % comparativement à ceux de l'an dernier. Ces résultats tiennent compte, également, de l'apport d'une mécanisation accrue, d'une diminution des coûts de la main-d'œuvre et du contrôle des coûts dans d'autres domaines. Les frais d'administration et de vente ont quant à eux augmenté de 6,5 %, en raison d'un accroissement de l'effectif et de l'intensification des activités aux États-Unis en cours d'exercice. Les pertes sur créance ont cependant diminué, grâce à la rigueur accrue des activités de crédit et de recouvrement.

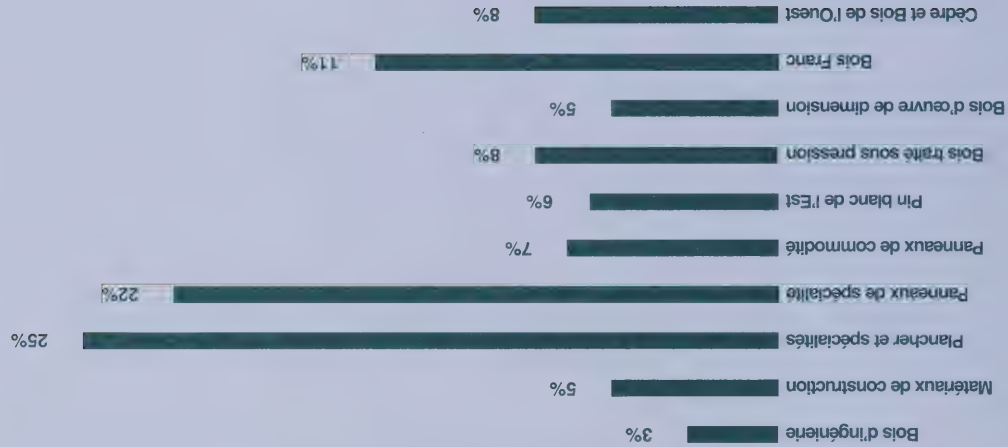
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Au cours de l'exercice, la Société a conclu, avec deux banques à charte, de nouvelles ententes portant sur une marge de crédit d'exploitation renouvelable maximale de 80 millions \$. Au 31 août 2001, la Société utilisait 47 millions \$ de cette marge. En outre, la Société avait un solde impayé de 3,4 millions \$ sur un emprunt à long terme de 5 millions \$ utilisé au cours des exercices précédents. De ce montant, 333 000 \$ sont calculés dans les éléments de passif à court terme à rembourser au cours de la période de 12 mois prenant fin le 31 août 2002. Ces prêts sont garantis par une cession générale de créances et de stocks ainsi qu'un contrat de garantie générale en faveur des créanciers.

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Les dépenses en immobilisations se sont situées à 2,4 millions \$ pour l'exercice 2001, comparativement à 2,9 millions \$ à l'exercice précédent. Parmi les ajouts importants, signalons: l'installation d'une raboteuse ainsi que l'agrandissement des bureaux aux installations de Delson ; un nouvel entrepôt suite à la rélocalisation du centre de distribution d'Ottawa ; des améliorations et des ajouts à la machinerie et à l'équipement à Delson, ainsi qu'à l'équipement informatique de nos installations en général. Les immobilisations ont été financées à même l'exploitation.

VENTES PAR PRODUIT



RÉSULTATS D'EXPLOITATION

La Société affiche un bénéfice net de 4,6 millions \$, ou 1,11 \$ par action, sur des ventes de 453 millions \$, comparativement à 5,7 millions \$, ou 1,37 \$ par action, sur un chiffre d'affaires de 443 millions \$ à l'exercice précédent.

Les résultats de l'exercice ont subi les contrechocs d'un ralentissement des activités, de la chute des prix pour certains produits du bois, de l'augmentation du coût de l'énergie, des difficultés rencontrées dans l'Ouest du pays et d'une pression constante sur les marges.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 2,4 %, ou 11 millions \$, comparativement à l'exercice précédent. Les ventes aux États-Unis ont augmenté de 24 millions \$, ou 33 %; Cependant la baisse des ventes au Canada (11 millions \$, ou 3 %) et à l'étranger (1 million \$, ou 10 %) ont contrebalancé ce gain. Notre expansion au sein du marché américain reflète une année complète d'activités à Seattle (WA) et à Watertown (NY), ainsi que de la croissance de nos activités à Manchester (NH), et de notre perte sur le marché du Centre des États-Unis. La baisse du chiffre d'affaires au Canada est due principalement à une demande plus faible, au sein du secteur manufacturier de bois franc, ainsi qu'à une baisse des prix de ces produits. La diminution des ventes à l'exportation reflète, pour sa part, un ralentissement généralisé de l'économie.

Les ventes de planchers de bois, de panneaux industriels et de matériaux de construction, sont demeurées fortes tout au long de l'exercice. Le chiffre d'affaires pour les planchers de bois était en hausse de 12 % par rapport à l'exercice précédent, en raison de l'apport des installations de Seattle et de l'accroissement des ventes aux centres de rénovation au Québec. Le chiffre d'affaires pour les panneaux industriels a augmenté de 5 %, principalement grâce à la pénétration des marchés de l'Ontario et du Centre des États-Unis. Les chiffres d'affaires pour les planchers de bois et les panneaux industriels représentent conjointement plus de 54 % du total des ventes. Les ventes de matériaux de construction ont augmenté de 11 %, en raison du maintien de conditions favorables au sein du marché de l'habitation, mais aussi en raison de gains importants aux chapitres des ventes de tuiles de plâtre et des produits isolants. Le chiffre d'affaires pour les produits du sapin, du cèdre et du pin a connu une légère baisse, principalement à cause d'une demande plus faible pour ces produits. Le chiffre d'affaires pour le bois franc a accusé une diminution de 30 %, ou 17 millions \$, comparativement à l'exercice précédent, en raison d'une baisse de la demande, au Canada comme aux États-Unis, mais aussi en raison d'une chute des prix en cours d'exercice. La composition des ventes de produits n'a pas connu de changement important, si ce n'est l'augmentation des ventes de planchers de bois et le fléchissement des ventes de bois franc.

Globalement, les ventes au Québec ont diminué de 10 %, relativement à l'an dernier, malgré une augmentation des ventes de matériaux de construction et de planchers de bois aux centres de rénovation au sein de ce marché. La baisse de plus de 18 % des ventes du secteur manufacturier est attribuable à une plus faible demande pour les panneaux, les produits du sapin et du cèdre, et le bois franc — conséquence d'une économie en perte de vitesse. De même, le chiffre d'affaires pour la région de Québec a fléchi de 6 %; cette diminution traduit une baisse de la demande pour le bois franc destiné aux fabricants de meubles, dont plusieurs dépendent des exportations vers les États-Unis. Le chiffre d'affaires dans les provinces de l'Atlantique était en baisse de 10 % par rapport à l'exercice précédent, en raison de l'affaiblissement de la demande pour les produits de bois traité, de pin et de bois franc. Le chiffre d'affaires pour l'Ontario était cependant en hausse de 6 %, grâce au maintien des ventes de planchers de bois et de panneaux industriels. Le chiffre d'affaires dans les provinces de l'Ouest est demeuré inchangé, et demeure un défi à relever pour améliorer ces résultats décevants.

Dans l'ensemble, les marges ont connu une légère baisse de 14,9 % cette année, comparativement à 15 % l'an dernier. Les marges à la distribution ont subi les effets négatifs de la volatilité des prix de certains produits, des pressions exercées par la concurrence, et de l'augmentation du prix du carburant, qui a eu une incidence sur les coûts de manutention, de fabrication et de transport. Le bénéfice brut total de 67 millions \$ était de 1,6 % supérieur au bénéfice de l'exercice précédent.

Les ventes de Goodfellow ont augmenté pour la sixième année consécutive, terminant l'exercice avec un chiffre d'affaires de 453 millions \$, soit une hausse de 2,4 % par rapport à l'an passé. Notre bénéfice par action a chuté de 1,37 \$, à la fin du dernier exercice, à 1,11 \$ cette année.

Le dernier exercice a présenté de nombreux défis stimulants avec la saison hivernale et les trois premiers trimestres qui furent beaucoup plus éprouvants, à bien des égards, qu'au cours de l'année précédente. Globalement, la conjoncture s'est détériorée au fil des mois et nous avons dû réviser notre base de coûts à la baisse en réponse à une faible demande. Cette situation, conjuguée à une baisse des prix du marché dans la plupart des principales catégories de produits, a contribué à créer des conditions extrêmement volatiles.

Les résultats de l'exercice sont néanmoins encourageants, étant donné que malgré cette conjoncture et en dépit d'une augmentation du coût de l'énergie, des conditions difficiles qui se sont maintenues dans l'Ouest canadien (surtout en Colombie-Britannique) et des problèmes de démarrage normaux qui se sont prolongés à Seattle, nous avons réussi à dégager un bénéfice.

Nous avons obtenu ces résultats positifs principalement grâce à l'engagement formel en ce qui a trait aux contrôles des coûts, à la poursuite du processus de mécanisation des opérations, en plus de consacrer un effort considérable pour la réduction des pertes dues aux créances irrécouvrables. La diversité de notre gamme de produits a également contribué aux résultats de l'exercice, soutenues par l'effort énergétique habituel apporté pour réduire le niveau des inventaires au cours du dernier trimestre. Nos marges comparatives ont augmenté, dans les faits, et le chiffre d'affaires de 52 millions \$ pour le mois d'août résultait d'une excellente performance de toute l'équipe.

Le fait saillant de l'année est sûrement la spectaculaire augmentation de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, lequel est passé de 72 millions \$ l'an dernier à 96 millions \$ cette année, soit une augmentation de plus de 33 %. Ceci est attribuable, en partie, à l'apport de la première année complète de l'acquisition faite à Seattle, mais aussi à la croissance de nos ventes dans le Nord-Est et le Centre des États-Unis. Ces résultats sont d'autant plus impressionnants à la lumière de la publicité négative entourant la guerre des tarifs douaniers entre les États-Unis et le Canada sur le bois d'œuvre, puis de la mise en place d'un droit compensatoire de 19,31 % à la mi-août.

Les perspectives pour 2001-2002 sont incertaines, compte tenu des événements du 11 septembre. Nous constatons un affaiblissement de tous les segments de marché. Le mot d'ordre pour 2001-2002 sera d'exercer un contrôle rigoureux des coûts, en prévision d'une situation où, au mieux, il n'y aura pas de croissance.

Pour débiter l'exercice 2001-2002, la base de coûts de nos stocks et notre situation globale sont satisfaisantes, nous sommes agréablement surpris de notre carnet de commandes, et notre équipe est prête à faire face à la période manifestement difficile qui s'annonce. Les événements du 11 septembre ont changé le contexte mais les défis demeurent les mêmes. Nous chercherons à nous améliorer dans les segments de marché plus faibles, nous serons à l'affût des nouvelles demandes et des nouveaux débouchés créés par le repli de l'économie, et nous continuerons de privilégier un style de gestion vigilant et interventionniste afin de pouvoir composer avec les incertitudes qui se présenteront.

Le facteur déterminant pour maintenir le dynamisme des ventes et des bénéfices sera, bien sûr, le travail de nos équipes de production, de ventes et d'administration. Nous avons parmi nous certaines des personnes les plus douées de notre industrie et c'est pourquoi Goodfellow est souvent considéré comme un standard d'excellence dans son domaine. Je suis fier de l'engagement de notre équipe. Nous sommes aussi très reconnaissants à Stephen Jarlowsky, président du Conseil d'administration, pour ses judicieux conseils, ainsi qu'aux autres administrateurs indépendants. Enfin, nous remercions nos actionnaires pour leur appui et leur confiance indéfectible.



Richard Goodfellow
Président et Chef de la direction
25 octobre 2001

Avec le recul, je dirais que l'exercice 2001 se termine sur une meilleure note que je ne l'avais prévu lorsque nous avons commencé à nous pencher sur les prévisions budgétaires de l'année. À mon avis, une récession semblait inévitable après la période faste de la fin des années 1990. C'est pourquoi il y a lieu de féliciter l'équipe de gestion pour son excellent travail, malgré des résultats inférieurs à ceux de 2000 au chapitre du bénéfice net.

Je crains que l'exercice 2002 ne soit encore plus difficile, avec la récession qui s'installe, et, au lendemain des événements du 11 septembre, le constat indéniable pour les Nord-Américains que les choses ne seront plus jamais pareil. C'en était fini des illusions économiques. En plus de saisir l'ampleur de la tragédie qui s'était abattue sur New York et Washington, le public se rendait compte de ce qui me paraissait déjà évident, c'est-à-dire que nous étions déjà en période de récession économique. Cette récession est mondiale, et elle risque fort de s'aggraver et de durer bien plus longtemps que ne le prédisent la plupart des économistes.

Pour Goodfellow inc., cela signifie qu'il faut se préparer à faire face à une période éprouvante, et se donner les moyens de faire face à des conditions très turbulentes. Concrètement, cela implique la réduction de toutes les dépenses, de privilégier un style de vie très discipliné qui permettra de réaliser toutes les économies qu'il est possible de dégager sans compromettre le grand soin que nous apportons à toutes nos activités. Nous devons également maintenir une très bonne situation financière et ne vendre qu'aux clients qui pourront respecter des modalités de paiement normales. De plus, cela implique une gestion intelligente de nos achats en plus d'opérer avec des niveaux d'inventaires serrés mais non contraignants. Cela veut aussi dire de ne pas perdre nos objectifs de vue, garder notre sang-froid et ne pas céder à la panique. Si vous êtes la meilleure entreprise dans votre industrie, et que vous réussissez à maintenir les coûts les plus bas avec un faible niveau d'endettement, vous êtes assurée de survivre. Il s'agit de se positionner adéquatement. Ainsi, si vous avez les fonds nécessaires dans le creux du cycle, vous pourrez profiter d'opportunités d'investissements à bon prix.

Ce qu'il faut, aussi, c'est travailler fort et intelligemment, et se demander, chaque matin, comment peut-on faire encore mieux. Il ne suffit plus simplement de se présenter au travail! Malgré ses nombreuses années d'existence, Goodfellow est une entreprise jeune. Aux yeux de nos clients, notre nom est synonyme de qualité et de service. C'est dans les situations difficiles que les meilleures entreprises se distinguent et il n'en reste qu'à nous d'en faire la preuve. Pour nous et pour nos actionnaires, saisissons l'occasion de montrer que nous sommes à la hauteur de ce défi.



Stephen Jarislowsky

Président du conseil d'administration
31 octobre 2001

(en milliers de dollars sauf pour les montants par action)

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

de l'exercice terminé le 31 août,

	2001	2000	1999	1998	1997
Ventes	453 348 \$	442 513 \$	386 994 \$	335 696 \$	288 572 \$
Bénéfice avant impôts et élément extraordinaire	7 475 \$	9 100 \$	10 689 \$	6 704 \$	8 385 \$
Bénéfice net avant élément extraordinaire	4 647 \$	5 733 \$	6 627 \$	4 157 \$	5 157 \$
- par action	1,11 \$	1,37 \$	1,60 \$	1,01 \$	1,30 \$
Fonds auto-générés	6 156 \$	7 459 \$	7 903 \$	5 284 \$	6 288 \$
- par action	1,47 \$	1,78 \$	1,91 \$	1,29 \$	1,58 \$
Capitaux propres	57 622 \$	54 163 \$	49 805 \$	44 268 \$	38 685 \$
- par action	13,74 \$	12,93 \$	12,01 \$	10,77 \$	9,72 \$
Valeur sur le marché par action	8,85 \$	9,95 \$	11,15 \$	6,75 \$	10,00 \$

BÉNÉFICE NET (Millions \$)

(avant élément extraordinaire)

VALEUR SUR LE MARCHÉ PAR ACTION

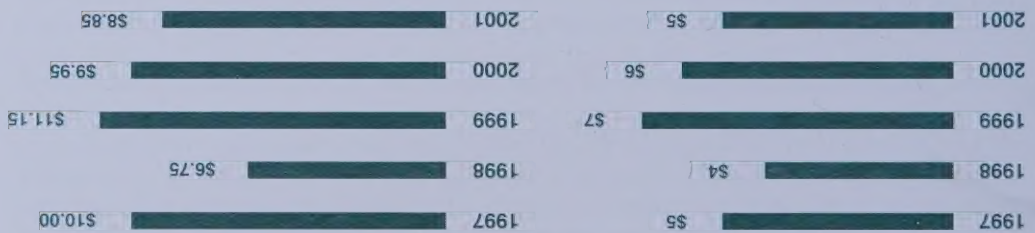


TABLE DES MATIÈRES

1	RENSEIGNEMENTS FINANCIERS
2	MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL
3	D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES
4-7	MESSAGE AUX ACTIONNAIRES
8-18	ANALYSES ET DISCUSSIONS DE LA DIRECTION
19	ÉTATS FINANCIERS
20	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS
	CENTRES DE DISTRIBUTION ET
	BUREAUX DE VENTES



GOODFELLOW

SPÉCIALISTES DU BOIS

Réunion annuelle
des actionnairesLa réunion annuelle des
actionnaires aura lieu le

19 décembre 2001, à 10h au

Salon 5 de l'Hotel Sheraton,

1201, boul. René-Lévesque

Montréal (Québec)

Notre priorité... servir nos clients juste-à-temps



Avec les meilleurs produits

- **Charpentes** solides en sapin de Douglas et en pruche
- **Poutres** en bois lamelle-collé **Goodlam** et poutres L.V.L.
- **Bois d'œuvre** séché au four, en sapin, pruche, cèdre, pin, épinette et bois francs. Choix de profilés, qualités et dimensions
- **Bois et contreplaqué traités sous pression** au ACC K33 ou ignifugés au **Pyro-Guard**
- **Parement** prêt-à-poser avec le procédé **Machinecoat d'Olympic** en cèdre, pin, SmartSystem et fibrociment
- **CertainTeed**
- **Planchers** de bois franc domestiques : **Bruce, Hartco, Lamellé Bruce, Robbins, Mercier, Mistral**, et **Goodfellow Original**
- **Collection internationale Goodfellow, Longstrip Goodfellow, Goodfloor Plus, Pollimeier**, et **Kronopol**



- PANNEAUX:**
- Tous types de **contreplaqués gauffrés**
 - de mélamine **Flakeboard**, **Columbia** et **Panolam**
 - en **bois franc**
 - stratifiés pour balcon **Good Deck**
 - pour enseignes en **crezon** et **MDO**
 - en fibre de densité moyenne **Superior**, **Canfibre** et **Ranger**
 - **Fibrex**
 - de particules ignifuges **Duraflake**
 - de particules **Tafisa** et **Newpro**
 - à formes **Pourform**
 - **Advantech** pour planchers et murs
 - en fibre de paille **Isobord**
 - en cèdre aromatique de **Huber**
 - acoustiques **Sonopan**
 - stratifiés décoratifs **Pionite**

- PRODUITS SPÉCIALISÉS:**
- **Sous-planchers Ulay et Prolay**
 - **Tuile de plafond Armstrong**
 - **Revêtement Typar II**
 - **Tissu de jardinage Typar**
 - **Matériaux d'isolation Isofoam, Atlas et Thermo-Foil**
 - **Laine Roxul**
 - **Grillages et clous Keystone**
 - **Poignées et serrures Kwikset**
 - **Plancher de terrasse Perma-Deck**
 - **Clous et vis** en acier inoxydable
 - **Système d'escalier Stairtrame**

www.goodfellowinc.com
info@goodfellowinc.com

SPÉCIALISTES DU BOIS

GOODFELLOW



Le Bois est notre affaire

RAPPORT ANNUEL 2001